

# Gespräche lenken - In acht Richtungen und in drei Variationen

Die wichtigsten Mittel, um Gespräche zu lenken, sind Fragen und Angebote. Fragen gehen auf das Gehörte ein und bitten um genauere Erläuterungen. Angebote sind die eigenen Einfälle, die GesprächspartnerInnen einladen und anregen sollen. Eine weitere Gestaltungsmöglichkeit besteht darin, manchmal direkt zu reagieren, manchmal selbstbezogen eigenes Erleben anzubieten und manchmal indirekt zu erzählen.

Beide Mittel, das steuernde Fragen und das Sprechen durch Angebote, kann man recht gut üben, so wie Klavier zu spielen oder zu tanzen. Ebenso ist das Variieren und Kombinieren der direkten, selbstbezogenen oder indirekten Sprechweise wie ein kreatives Spielen mit verschiedenen Melodien oder Tanzstilen.

Für ein erstes Kennenlernen kann das unten als Abbildung 1 eingefügte Beispiel dienen. Es soll anhand der unterschiedlichen Formulierungen die Möglichkeiten verdeutlichen. In Abbildung 2 sind die Richtungen grafisch dargestellt

## Die 8 Richtungen

Das relativ bekannte Modell der vier Ohren von Schulz von Thun habe ich in meiner Arbeit nach und nach um einige Aspekte erweitert und es ist zu 8 Wahlmöglichkeiten geworden.

1. Die Welt des Verstehens – das ist die ‚Sachseite‘
2. Die Welt der Gefühle – die Richtung der Werte. (die Beziehungsseite bei Schulz von Thun)
3. Die Welt des Körpers und der Sinne – das sinnlich konkrete Erfassen von körperlichen Prozessen; es wird wärmer, mehr oder weniger beweglich usw..
4. Welten der Vergleiche (Bilder) – die poetische Richtung
5. Die Zukunft, kognitiv, das sind Pläne, bewusste Absichten usw.
6. Zukunft emotional – das sind körperlich, emotionale Handlungsimpulse, Visionen u.ä.
7. Die Vergangenheit kognitiv meint Erklärungen, Analysen für Ursachen und Zusammenhänge
8. Vergangenheit emotional nimmt Bezug auf das eigene Erleben, als Geschichte der Gefühle

Richtung	Beispiele für direkte Reaktionen an den Sprecher	Beispiele für selbstbezogene Angebote	Beispiele für selbstbezogene Angebote
Verstehen	Was meinen Sie mit unbeachtet, so etwas wie keine Achtung bekommen?	da steckt für mich das Wort ‚Achtung‘ drin, nicht geachtet‘ zu werden, wie ist es bei Ihnen?	Ja, und umgekehrt, ist es nicht so, dass manche Menschen gar nicht genug Achtung bekommen können...
Gefühle	Was ist das für ein Gefühl, nicht beachtet zu werden, eher Wut oder Angst oder ...	Nicht beachtet zu werden, allein die Vorstellung löst bei mir ein Gefühl von Ärger aus: Ich verdiene Achtung!	In vielen Gesprächen haben andere mir erzählt, dass sie eigentlich wütend waren, wenn sie nicht beachtet wurden
Körper	Und was macht Ihr Körper, wo spüren Sie dieses Gefühl im Körper am meisten - im Bauch, im Herzen?	Oh, unbeachtet zu werden, da beginnt bei mir der Bauch weh zu tun	In der Literatur gibt es da den Unterschied zwischen Wertschätzung im Bauch und Würdigung im Herzen
Vergleiche	Ist das für Sie wie ein Geist zu sein, den niemand sieht?	Ich käme mir wie ein Geist vor, den niemand sehen kann	Es gibt da doch diese Geschichten von Geistern, die niemand sieht und darunter leiden
Zukunft 1 kognitiv	Also Sie wollen in Zukunft mehr Beachtung? Oder geht es um mehr Wertschätzung oder etwas anderes?	Ich frage mich selbst manchmal, was ich wohl tun müsste, um von bestimmten Leuten beachtet zu werden	Es gibt, so viel ich weiß, Trainings und Bücher zu ‚wie ich mehr Beachtung bekomme‘, kennen Sie davon etwas?
Zukunft 2 körper-/gefühlsbezogen	Und wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie beachtet würden? z.B. stärker oder wie würdig oder?	Gut beachtet zu werden, das stelle ich mir als ein gutes Gefühl vor, mich stärkt es immer	Sobald Menschen angesprochen und beachtet werden, scheinen sie sich oft aufzurichten und stärker zu werden
Vergangenheit 1 kognitiv	Ist das schon immer so? Gab es Zeiten hoher Beachtung oder irgendwie anders?	Bei mir gab es Zeiten, wo ich viel Beachtung brauchte, in anderen dachte ich nie daran	Viele meiner Gesprächspartner klagen, dass sie nur beachtet wurden, wenn sie geschrien haben
Vergangenheit 2 körper-/gefühlsbezogen	Wie sind sie bisher mit diesem Gefühl umgegangen? War es bisher belastend oder konnten sie es übergehen?	Ich persönlich reagierte früher sehr aggressiv, wenn ich nicht beachtet wurde – heute, naja, genüge ich mir mehr selbst	Oh, ich kenne Menschen, die so ein Gefühl schwer belastet hat, die sich depressiv fühlten



## Zukunft und Vergangenheit

Gespräche, die in die Vergangenheit führen, suchen nach Erklärungen oder nach Geschichten, die begründen, wie es war und warum etwas so ist, wie es heute ist. Viele Erklärungen bieten Schuldige an oder gute Gründe, warum man etwas nicht getan hat. Manchmal ist dies hilfreich, manchmal eher nicht. Aus gesundheitspraktischer Sicht hat der Weg über die Vergangenheit nur dann Sinn, wenn dort anregende, hilfreiche Geschichten für den Schritt in die Zukunft gefunden werden: Vergangenheit als eine Art Anlauf für Zukunft.

Umgekehrt riskiert Zukunftsorientierung sehr oft, zu schnell zu sein. GesprächspartnerInnen fühlen sich eventuell gedrängt, zumal wenn sie selbst nicht auf bestimmte Ideen gekommen sind. Vor-Schläge wirken oft wie Schläge oder Ideen gelegentlich wie ‚naseweise‘ Überlegenheit. Manchmal haben wir auch die Neigung, schnelle Lösungen zu finden, um vor der Tiefe einiger Themen wegzulaufen.

Wenn man lange genug in der Gegenwart bleibt, in der Gegenwart Worte und Themen ‚durchkaut‘, dann werden wie beim langsamen Essen nach und nach die Substanzen frei. Sprache bekommt Tiefe und Gehalt und fast immer entstehen hierdurch neue Möglichkeiten.

## Verstehen

In den meisten Gesprächen ist es zunächst fast zwingend, eher sachlich konkret zu fragen. Vor allem dann, wenn von ‚das‘ oder ‚denen‘ und mit verallgemeinernden Worten gesprochen wird. Solcherart Unklarheit ist vom Unbewussten der GesprächspartnerInnen eventuell als Sicherheitsmaßnahme so ‚gewollt‘. Denn diffuse allgemeine Äußerungen sind weniger gefährlich als klare und konkrete. Wenn das der Fall ist, bewirkt direktes sachliches Nachfragen oft unangenehme Gefühle, Wissen beweisen zu müssen oder peinliches berührt zu sein. Man hat’s doch gesagt und nun wird ‚gebohrt‘. Deshalb ist das Anbieten eigener Ideen auch bei sachlichem Nachfragen sinnvoll. Es bewirkt, dass die PartnerInnen in die Position kommen, zwischen verschiedenen konkreteren Aussagen wählen zu können.

Man kannst sehr gut sachliches Nachfragen mit Angeboten kombinieren, die verschiedene Richtungen ‚anticken‘ oder anklingen lassen.

**Beispiel** - K: Mir geht es heute nicht gut.

Gp: Was bedeutet ‚nicht gut gehen‘ (das wäre direktes sachliches Fragen). Bei mir ist es so, dass dies mal etwas Körperliches ist, wie Kopfschmerzen, mal unangenehme Gefühle wie zum Beispiel Trauer, mal beides zusammen. (das sind zwei Angebote, in diesem Fall körperlich und emotional)  
Gp: Heute? Seit wann bzw. war es gestern anders( direktes Fragen nach der Zeitgenauigkeit und nach Unterschieden in der Zeit). Bei mir ist es oft so, dass sich Sorgen morgens früh als erstes melden, und das manchmal auch täglich, und, wenn ich genau bin, meist eine Wochen lang. (dies ist ein selbstbezogenes konkretisierendes Angebot)

## Gefühle

Gefühle sind bewusstseinsfähige psychisch körperliche Prozesse. Zum Beispiel Angst, Unsicherheit, Freude, Glück, Wut, Sehnen, Hass, Sauersein, Begehren, Ohnmacht, Entsetzen, Trauer, Wollen, ‚Leere‘ usw.. Gefühlsäußerungen sind oft direkte Bewertungen, das heißt sie fordern zu einer Zustimmung, Ablehnung oder Veränderung auf. Das macht das Aussprechen von Gefühlen gelegentlich ambivalent. Einerseits ist es oft gut, einfach ein Gefühl zu sagen, ‚es‘ auszusprechen, Worte zu finden für das, was innerlich bewegt. Gleichzeitig entsteht die Frage, was sich wohl entwickelt oder ob mit dem Gefühl Wünsche und Bedürfnisse verbunden sind. Hilfreich ist oftmals, den Dynamiken der Emotionen, die in den Gefühlen zum Ausdruck kommen, eine Richtung zu geben, zum Beispiel durch körperliche Dynamik (wo steckt es, wo geht es im Körper hin, was braucht, will der Körper...) oder durch Bilder (‚das ist wie...‘)

In unserer Alltagssprache wird von Gefühlen auch gesprochen, wo es sich um bewertende Zustandsbeschreibungen handelt. Zum Beispiel: „Ich bin verletzt“; „ich bin beleidigt“, „ich bin entspannt“, „ich habe Blockaden“ usw.. Das größte Risiko ist, solche Aussagen als Aufforderungen, Urteile oder Beziehungsaussagen aufzunehmen und dann auf dieser Ebene direkt zu reagieren durch Hilfsangebote, Vorschläge, Erklärungen, Besänftigen oder Beziehungsklarstellungen. Manchmal werden solche Zustandsbeschreibungen auch Pseudogefühle genannt. Allerdings ist das etwas abwertend, wie ich meine. Denn das Unbewusste spricht ‚mit Absicht‘ in dieser Form, vermutlich aus Vorsicht... Man kann sich vielleicht gut vorstellen, wie in allen Emotionen und Gefühlen körperlich-psychische Wünsche sich mit Ängsten mischen. Das Drängen auf ‚authentische‘, klare Gefühle kann hier sehr unangemessen sein. Stattdessen ist wiederum ein anbietendes Reagieren zum Beispiel in Richtung Körpererleben oder am besten in Richtung Metaphern und Bilder angeraten.

## Körperlichkeit

Die körperliche Richtung ist die sinnliche Richtung. Sinne messen Unterschiede: Etwas wird wärmer oder kälter, heller oder dunkler, druckvoller oder sanfter usw.. Zu den Sinnen gehört auch ein Gespür für das ‚gute Maß‘, den optimalen Druck, das genau gute Licht, den passenden Klang usw.. Sinnliche Körperlichkeit setzt eine relative Abwesenheit von Bewertungen voraus. Körperlich sinnliches Fragen, Anbieten und Erzählen ist auch ein Training in Achtsamkeit und ist wie eine Art Drehmoment für den Wechsel von Perspektiven und das Finden neuer Möglichkeiten.

Zum Beispiel in einem Gespräch, wo Angst ausgesprochen wird: „dieses Angstgefühl wo sitzt es am meisten?(direktes Fragen nach Körperlichkeit). Bei mir oft im Nacken wie eine Art Druck( körperliches Angebot in Verbindung mit einer Metapher) Und manchmal kann ich beobachten, wie der Druck ansteigt und sich ausweitet (Angebot von sinnlicher Dynamik ) Und dieser Druck kann manchmal bei mir wie eine Welle durch die Brust ausweichen...; (Angebot einer Metapher für Veränderung in der Zukunft)

### Vergleiche und Metaphern

Diese Richtung ist die meines Erachtens reichhaltigste Richtung. Sie ist poetisch, indirekt und dadurch ist das Risiko Ängste zu fördern geringer. Zugleich über die Bildlichkeit können Vergangenheit und Zukunft, Körperlichkeit und Gefühle ‚in einem Bild‘ vereint werden.

Gefühle und Körperempfindungen sind im Grunde nur in Gestalt von Bildern und Vergleichen kommunizierbar, denn die Begriffe wie Freude, Wut usw. sind ja noch relativ abstrakt. Wenn ich erzähle, mein Herz brennt wie ein Buschfeuer oder in meinem Buch ist eine Wut wie ein Vulkan oder diese Freude singt wie die Amsel am Abend, so eröffnen sich Welten in alle Richtungen.

Ich habe Schmerzen ist auch zunächst abstrakt. Anders wird es, wenn ich sagen kann: Da ist, im Oberarm, etwas unterhalb des Gelenkes, etwas, das sticht, immer nur kurz und nur bei bestimmten Bewegungen, so, als ob da jemand mit einem kleinen Messer sitzt.



**Gerhard Tiemeyer**

Jg. 1950, Leiter der DGAM-Bildungsakademie, Heilpraktiker für Psychotherapie, Geschäftsführender Vorstand der DGAM

## Drei Variationen

Bei jeder beliebigen Aussage kann man

- a) direkt, auf die Aussage bezogen, Fragen äußern
- b) selbstbezogen reagieren, indem man über sich selbst berichtet und mit der Frage endet, ob das bei den PartnerInnen ähnlich oder ganz anders sei.
- c) Indirekt, indem man von anderen Menschen berichtet. Auch das Erwähnen von Büchern oder Filmen ist ein indirektes Anbieten. Das Erzählen sollte auch hier mit einer Frage zum Gespräch überleiten, „ist das für Sie eine anregende, hilfreiche Geschichte oder kommt Ihnen etwas ganz anderes in den Sinn? Oder...“

Der Unterschied wird vielleicht deutlich an folgendem Beispiel:

GesprächspartnerIn: „Ohh, diese tägliche Routine macht mich fertig“

PraktikerIn bietet eine Metapher an:

- a) Ah ja, ist das so wie in einem Hamsterrad? (das ist die direkte Frage)
- b) Hm, diese Routine, ja, ich fühl mich dann manchmal wie in einem Hamsterrad, passt dies Bild oder ist es bei Ihnen anders oder wie? (das ist die selbstbezogene Variante)
- c) Ja, Routine...manche meiner Kunden erzählen, es sei wie in einem Hamsterrad. Passt dieser Vergleich für Sie? (die indirekte Variante)

In Variante c) kann der/die GesprächspartnerIn sich leicht distanzieren. „Nein, bei mir ist das kein Hamsterrad, es ist eher wie ein Ochse vor einem Karren“.

Bei der Variante b) kann es ein Stolperstein sein, der Erfahrung des/der PraktikerIn zu widersprechen. Gleichzeitig zeige ich aber, dass ich vielleicht ähnliche Erfahrungen habe. Ich biete mich als ‚normalen‘ Menschen an.

Die Variante a) geht natürlich immer. Ichpersönlich finde sie deshalb wenig attraktiv, weil sie das ‚ist‘ enthält, diese feststellende, definitivische Form.

Indirekt sind auch Zitate oder Buchverweise. Wenn diese (Fach-)Autoritäten zitieren macht dies nur dann Sinn, wenn man die Wirkung von Autorität auch nutzen will. Zum Beispiel: „der bekannte Psychologe x hat zu diesen Routinen gesagt, die seien wie Hamsterräder und Menschen würden darin früher oder später Herzinfarkte bekommen“ Solche Erzählungen sind meines Erachtens ethisch nur zulässig, wenn ich Angst als Hilfsmittel einsetzen muss.

## „Spielen“ mit allen Richtungen und Variationen

Gute Wirkung und der wirkungsvolle Verlauf eines Gespräches hängen von sehr vielen Faktoren ab. Mir ist es deshalb wichtig, keine der Richtungen und keine der Variationen als gut oder wenige gut zu bewerten. Jede/r LeserIn wird eine eigene Lieblingsrichtung und Lieblingsvariante intuitiv praktizieren und die wird wirken, allein weil sie authentisch spontan ist. Ich empfehle das Trainieren verschiedener Richtungen und Variationen als Erweiterung der eigenen Intuition und für die Fähigkeit, in unterschiedlichen Kontexten auch unterschiedlich handeln zu können. Eine Möglichkeit hierfür biete ich in den Online-Trainingskursen an.